

Маргарита Яковлева

Поділитися зі світом: що дає українцям шерингова економіка

Мільйони українців стали активними користувачами шерингової економіки, а деякі з них навіть створили свої шерингові бізнеси. Шеринг - це сплав горизонтальних бізнес-зв'язків та ІТ-платформи, яка поєднує мільйони продавців та клієнтів. У шеринговій економіці люди надають послуги чи продають товари одне одному напряму, без участі великих гравців чи корпорацій. В Україні шерингова економіка представлена у декількох секторах економіки, основні з яких - три сектори. По перше, перевезення. По друге, у фінансовому секторі – кредитування. По-третє, через медичну реформу в країні розвиваються десятки ІТ-додатків, що поєднують лікарів з пацієнтами. Величезний плюс шерингової економіки для малого бізнесу та нових підприємців - легкість доступу до ринку.

<https://www.chasipodii.net/article/22822/>

Мільйони українців стали активними користувачами шерингової економіки, а деякі з них навіть створили свої шерингові бізнеси.

Шерингова економіка або економіка спільного споживання, оцінюється у декілька десятків мільярдів доларів глобально. За прогнозами Credit Suisse, до 2025 року її обсяг сягне аж \$335 мільярдів.

Шеринг - це сплав горизонтальних бізнес-зв'язків та ІТ-платформи, яка поєднує мільйони продавців та клієнтів. У шеринговій економіці люди надають послуги чи продають товари одне одному напряму, без участі великих гравців чи корпорацій. На допомогу у цьому приходять сучасні додатки та портали, які беруть комісії за свої послуги з тієї чи іншої сторони, надаючи доступ до клієнтської чи підприємницької бази, перевіряючи обидві сторони договору, та виступаючи гарантом благонадійності обох. Ці додатки можуть бути публічними компаніями, вартість яких на біржах сягає десятків мільярдів доларів. Наприклад, очікувана капіталізація від IPO UBER складає \$100 млрд.

Хоча вони розраховані на малий та середній бізнес, велика корпорація може зареєструватися у додатку, та нарівні з мільйонами інших продавати свої послуги через таку електронну платформу.

Шерингова економіка у світі розвивається за всіма можливим напрямками. Це - домашні ресторації, які продають подорожуючим місця за обідом, шеринг житла, автомобілів, речей, тощо, а також величезний сегмент р2р кредитування.

Міжнародні шеринг-платформи

В Україні шерингова економіка представлена у декількох секторах економіки, основні з яких - три сектори. По перше, перевезення. Тут є яскраві представники міжнародної шеринг-ком'юніті, як то французький BlaBlaCar, що вийшов на український ринок у 2014 році, та американський UBER - ця відома компанія працює в Україні з 2016 році.

По друге, у фінансовому секторі - як р2р кредитування. Такі можливості багато років надає WebMoney. У 2016 році ПриватБанк запустив можливість р2р кредитування, і вже 10

років такі ж можливості розвиває українська компанія AFA, що спеціалізується виключно на р2р кредитах.

По-третє, через медичну реформу в країні розвиваються десятки IT-додатків, що поєднують лікарів з пацієнтами, як то Helse.me, Medikit, тощо. «Ми пропонуємо абсолютно нову послугу, аналогів якої в країні не було. Потрібен час для її розповсюдження. Наша робота привернула увагу до телемедицини, багато приватних компаній почали розробляти рішення для онлайн-комунікації з лікарями», - каже CEO Medikit Руслан Кравець.

Величезний плюс шерингової економіки для малого бізнесу та нових підприємців - легкість доступу до ринку. Раніше треба було реєструвати ФОП чи компанію, створювати свій Інтернет-сайт, реєструвати доменне ім'я, оплачувати хостинг, робити рекламу свого сайту на порталах, шукати клієнтів без гарантій, тощо. Зараз достатньо пройти реєстрацію, наприклад, на AirBnb або на Booking.com, щоб пропонувати свої послуги з оренди житла. А клієнти за бажанням орендодавців мають надати досить детальну інформацію про себе та сплатити аванс, що суттєво знижує ризики бізнесу. До речі, на тому ж Booking.com нарівні зі звичайними сервісами з оренди квартир, хостелами та B&B можна знайти пропозиції від найкращих готелів України, як київські Fairmont чи Hyatt.

Другий безперечний плюс шерингу - зростання конкуренції.

«Якщо у клієнта є можливість кращого доступу до послуги чи більшого вибору, то це йде на користь клієнтові та ринку загалом. Шерингова економіка підвищує конкуренцію, та сильно здешевлює доступ малого бізнесу до клієнтів. Таким чином, малим підприємцям треба витратити значно менше коштів на маркетинг та залучення клієнтів. Менші витрати дозволяють зменшити вартість послуг. Також це дозволяє їм сконцентрувати всі зусилля на самих послугах та підвищити їх якість. При цьому, традиційні для ринку компанії мають концентруватися на нових послугах чи преміум-послугах, бо за ціною вони програватимуть конкуренцію шеринговим компаніям», - розповідає аналітик компанії Concorde Capital Олександр Паращій.

Зауважимо, що навіть не маючи представництв в Україні, оператори шерингової економіки дозволяють українцям реєструватися та пропонувати свої послуги світу або ж купувати послуги де завгодно по всій планеті. Або ж українець може пропонувати свої послуги клієнтам з будь-якої країни, в якій представлений той чи інший сервіс шерингової економіки. Наприклад, якщо українець їде на своєму авто по Португалії, він може там теж «взяти на борт» пасажирів через BlaBlaCar або інші сервіси.

«На українській платформі BlaBlaCar зареєстровано понад 4 мільйони користувачів. Сотні тисяч українців користуються BlaBlaCar щомісяця. Найближчим часом ми відсвяткуємо підключення 5-мільйонного користувача до української платформи. Сьогодні Україна входить у ТОП-5 найбільш швидко зростаючих країн для BlaBlaCar. Ми ростемо приблизно на 80% рік до року», - розповідає Олексій Лазоренко, керівник BlaBlaCar в Україні.

Глобально BlaBla Car - це понад 70 мільйонів людей на ринках 22 країн. Користувачі сервісу сумарно здійснюють понад 20 мільйонів поїздок щоквартально. «У Франції за допомогою BlaBlaCar подорожують більше людей, ніж за допомогою Eurostar, одного з найбільших залізничних перевізників. В Україні ми другі серед платформ, на яких можна забронювати поїзду з міста до міста - після «Укрзалізниці», - каже Олексій Лазоренко.

Очікуваним сучасним сервісом на українському ринку став UBER. «Понад 2,5 мільйона користувачів уже завантажили додаток в Україні. Uber був запущений у Києві наприкінці червня 2016 року і відтоді доступний, загалом, у 7 містах України. Ми пропонуємо різні сервіси, такі, як UberX, Select, Black, Van», - розповідають у компанії UBER.

Українські шеринг-компанії

Серед українців є спроби створити і власні платформи для шерингу. Юрій Прус, засновник компанії AFA, що вийшла на український ринок у 2009 році, розповідає, що відтоді кількість клієнтів зростає на 25% на рік. Люди, в яких є гроші, можуть через AFA позичити їх на пряму тим, хто шукає фінансування своїх проектів та стати інвестором.

«Шерингова економіка - відповідь на запити часу. Українці повністю в сучасному тренді. Люди зрозуміли, що потрібно самостійно дбати про власні прибутки, розумно розміщувати гроші, швидко реагувати на зміни у власному бізнесі. Зрозуміли, що все в житті залежить від них. Весь світ відкритий для тих, хто знає, що хоче. Завдяки Інтернету миттєво налагоджуються бізнес-зв'язки, знаходяться партнери, залучаються бізнес-кредити та інвестуються гроші. Звичайно, доступність грошей дозволяє швидко й ефективно масштабувати бізнес, виходити на експорт, створювати нові виробничі лінії та сервіси. В результаті - збільшується кількість робочих місць та кількість сплачених державі податків», - каже Юрій Прус.

Проте, у деяких бізнесах виникають ризики, пов'язані соціальними мережами, такими, як Facebook, що перетягують на себе користувачів. Так, Наталія Заверуха створила у 2013 році сервіс «Плюшкін» для обміну речами. Кількість користувачів цього проекту сягнула 17000 осіб, а метою проекту було «донести до кожного українці екологічність споживання». «Усі спроби монетизувати шеринг не вдалися, тому наш досвід навіть не знаю, чи є гарним прикладом», - каже Наталія Заверуха. За її словами, вони побачили, що обмін речами - це дуже цікаво, і попит на послуги був. Єдине, що «Плюшкін» не знайшов шлях до монетизації. Проте зараз для обміну речами українці активно використовують такі портали, як ok або ж групи у Facebook як Шота-у-Ашота тощо. Інший приклад української шеринг-платформи - «Кабанчик», сайт, через який надаються послуги з ремонту чи прибирання квартир та інших приміщень, а також інших послуг, зокрема, репетиторів, догляду за домашніми тваринами, тощо.

Про ризики та перспективи

Незалежний експерт Роман Хіміч зауважує, що низка популярних сервісів, які заявляються як приклади спільного користування - Uber, Airbnb, «Кабанчик» - часто-густо перетворилися в свою протилежність. Їхні учасники надають послуги на постійній основі, як основне джерело доходів. Що стосується майданчиків для торгівлі вживаними товарами на кшталт eBay або OLX, як правило, також не йдеться про спільне користування. Замість ситуації періодичного використання однієї і тієї ж речі різними користувачами йдеться про повну зміну власника. «Ці легко помітні, проте вкрай популярні перекручування відображають примітний факт ідеологізації даного напрямку. Шерингова економіка часто трактується як щось, що повинно змінити світ, відносини в суспільстві», - каже Роман Хіміч.

Він рекомендує споживачам звертати увагу на нюанси регулювання та захисту їхніх інтересів, бо навіть великий міжнародний бренд, що торгується на біржі у США, не є гарантією у деяких речах. «На жаль, великі міжнародні бізнеси не завжди поводяться відповідально. У разі нещасного випадку з вини водія Uber ви раптово виявите, що послугу вам надавало приватна особа, а не «великий міжнародний бізнес». А це зовсім інший рівень відповідальності», - пояснює Роман Хіміч, і додає, що з точки зору малого бізнесу і приватних підприємців усіх сортів шерингові сервіси однозначне благо: «Вони різко знизили поріг входу в різноманітні ніші, спростили ведення підприємницької діяльності».

За прогнозами, шерингова економіка буде розвиватися динамічними темпами. «Спільне споживання - це невід'ємна частина нашого майбутнього. За прогнозом PwC, до 2025 року обсяг доходів сервісів шерингової економіки досягне \$335 млрд. А ще 5-7 років тому ця цифра була близькою до 0. Зараз йде експоненціальне зростання, ці прогнози ще навіть не найоптимістичніші, - каже Олексій Лазоренко з Bla Bla Car. - Найпопулярніший приклад - із дрилем, який, за статистикою, використовується лише 13 хвилин у житті домогосподарства. А скільки людино-годин, скільки пластмаси, металу, логістики було витрачено на виробництво і постачання цього товару до вас додому. Один дріль може спокійно обслуговувати цілий під'їзд. Зрештою, гроші, зекономлені на спільному споживанні, вливаються назад в економіку».